

股票代码：000564

股票简称：供销大集

供销大集集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位	国联基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司
时间	2025 年 5 月 7 日
地点	北京市西城区宣武门外大街甲 1 号环球财讯中心 D 座 14 层
形式	现场交流
上市公司接待人员	董事会办公室、资产运营部、计划财务部工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	1.收购的商业发展公司，在地下空间这块业务后续的发展展望是什么？ 商业发展公司主营商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大业务，是中国供销集团有限公司旗下供销商贸集团的核心企业，是国内单建式平急两用、平战结合人防工程开发与运营的领军企业。商业发展公司目前平急两用、平战结合的“星悦茂”智慧商业项目商业资产运营方面能与上市公司形成良好的业务协同，进一步完善上市公司在城乡双向流通渠道中的网点布局。其次，商业发展公司签约运营管理的平急两用功能的集采集配中心项目能与上市公司原有的商贸物流园业务的区域互补和优化，有利于城乡双向流通渠道中的物流渠道的建设。再次，商业发展公司专业商品贸易团队有利于上市公司整合商品贸易资源，能有效嫁接并拓展商品贸易业务，加快贸易品种结构转型，提升经营效益，积极探索进出口贸易、来料加工等业务。 商业发展公司积极践行以人为核心的新型城镇化、乡村振兴等国家战略，以产业为核心，聚焦商业流通基础设施建设，推动商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大板块协同发展，进一步畅通“工业品下乡、农产品进城”双向流通渠道，参与城市更新、县域商业体系建设、现代物流体系再造，致力于新型商业网点、综合商贸物流等潜力巨大的新型空间的运营和管理，构筑新时代全新的商贸流通平台。 2.控股股东对于其他一致行动人持有股份后续的规划或安排是什么？ 截至公司 2024 年年报审议日，中合农信及其一致行动人合计持有公司 42.46 亿股，占公司总股本比例 23.51%，其取得的股份来源主要包括四大类，一是 2016 年公司重大资产重组时，新合作集团及其一致行动人认购发行股份 14.96 亿股，成为公司第二大股东。二是 2022 年 1 月，因重整债权债转股，新合作集团及 5 家一致行动人取得股份 4,769 万股。三是 2024 年 4 月，中合农信、供销商贸、中合联作为产业投资人取得公司转增股份 26 亿股，中合农信与其一致行动人合计持股 40.79 亿股，中合农信成为公司控股股东。2024 年 12 月，新合作集团作为财务投资人认购取得 3,292 万股转增股票。四是 2024 年 11 月，因履行业绩承诺补偿股份注销

义务，新合作集团及其一致行动人提存于管理人账户中 11.06 亿股股份注销、剩余 1.68 亿股对应分配至新合作集团及其一致行动人。如前所述，中合农信及其一致行动人的持股有一定历史渊源，通过控制关系和一致行动人协议实现对上市公司的控股权，能够保持对上市公司控制权的稳定，有相关权益变动时将按监管要求及时进行信息披露。

3.海航商控对于其他一致行动人持有股份后续的规划或安排是什么？

截至 2025 年 3 月末，海航商控及其一致行动人合计持股数量为 16.07 亿股，合计持股比例为 8.90%，公司持续跟进并督促提示大股东应履行的信息披露义务，如有涉及需披露事项公司将积极协助股东履行信息披露义务。

4.公司 2024 年以及 2025 年一季度的经营情况？

2024 年公司实现营业总收入 142,372.03 万元，较上年同期增加 1.69%，净利润-138,361.01 万元，较上年同期减亏 45.78%，其中归属上市公司股东的净利润-132,367.65 万元，较上年同期减亏 47.48%。2024 年公司积极拓展增量赋能业务，持续推动变革，优化调整产业布局，通过公开挂牌转让子公司易生大集全部股权及相关债权产生投资收益，同时，公司加强对应收款项的催收及考核等措施，收回以前年度部分已计提坏账准备的应收款项，积极推进减债化债等工作，使得公司 2024 年业绩同比减亏。

2025 年第一季度，公司归属于上市公司股东的净利润-6,293,846.43 元，较上年同期减亏 95.18%，公司经营情况有所改善。

5.公司在促进国内大循环方面有什么具体的计划和措施？

2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。

（1）全面提升商业运营质效，建立新型供销城市流通业务模式

2025 年，公司将依托股东资源优势、自身遍布全国各地丰厚的资产和丰富的商业资源，线下积极参与城市更新、县域商业体系建设，完善城乡流通基础设施建设网点布局，全力推进存量百货商超、商业资产与增量人防地下商业街的高效业务协同，同时通过品牌输出、管理输出，拓展轻资产运营项目；线上利用数字化手段对原传统商业进行赋能升级，创新业务模式，完成类购物中心、双首层街区、IP 主题城市综合体等业态调改，逐步实现城市布局升级、产品形态升级、业态升级、经济效益升级，建立新型供销城市流通业务模式。

（2）推进商贸物流网点建设，服务“工业品下行、农产品上行”双向流通网络

2025 年，公司为高效盘活存量资产，将推动重点区域存量住宅土地开发，实现资金良性循环与滚动发展；湘中物流园深化区域物流产业布局，依托存量用地，联动行业头部企业，整合构建集采集配、加工分拣、冷链云仓、零担快运、电商直播、供应链服务及共享物流平台；聚焦城乡融合发展，建设并运营具有平急两用功能的集采集配中心项目，服务“工业品下行、农产品上行”双向流通渠道，推动健全县、乡、村三级流通服务网络，逐步形成全链条服务能力；创新突破收益模式，构建“短期去化+中期运营+长期服务”三级收益模型，孵化供应链增值服务等高附加值业务，提升衍生业务收入占比，培育可持续利润增长极。

（3）紧抓海南自贸港建设契机，以全链条协同驱动商品贸易创新升级

2025 年公司将加快电商业务、批发代理业务、供应链贸易业务的融合，深化与商业运营、商贸物流业务的协同，围绕政府采购、企业团购、头部零售平台、农批市场、大型连锁商超等稳定销售渠道构建下游销售网络，开展规模化集采、提高议价能力。同时在海南自贸港封关在

	即及国内国际双循环相互促进的新发展格局背景下，公司将发挥属地优势，有效嫁接并拓展商品贸易业务，快速推进贸易品种结构转型，驱动商品贸易转型升级。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	无